

银行理财产品最近真难卖

有的网点一周卖不出一笔

本报泰安5月18日讯(记者赵兴超)“日子不好过,理财产品卖得都很少了。”连日来,银行理财产品市场销售惨淡,部分银行销售直线下降。有银行提高了理财产品的预期年化收益率,仍难挽回客户。

“这支理财产品预期年化收益率5.2%,半年期,到募集期结束,我们网点也只卖了50多万。”18日,在东岳大街一处银行网点,理财经理说起近些天来的理财产品销售情况,眉头紧锁没有笑容。眼看二季度已经过去了一半,理财产品销售的惨淡还是没有好转,有的银行网点甚至一周都没卖出一笔理财产品。

龙潭路上一处银行网点大堂经理告诉记者,上周网点的理财产品不会比想象中严重。本周,部分银行新发理财产品,在收益率上相较于上周有了一定提高。如中国银行一款38天产品,预期年化收益率为4.8%,建设银行一款92天产品,预期年化收益率达到5.2%。城区一家国有银行理财经理刘先生表示,虽然收益率提高不像客户期

待中多,但在降息大背景下,银行已经很努力,想通过此举尽可能留住客户。

“市民抽取理财产品的资金,投入到股市等其他目前阶段行情看涨的渠道,是正常投资的变化,但需要注意的是应当合理搭配理财配置。”理财师王女士说,投资理财既要追逐稳健的最大化利益,也要注意科学搭配投资方式和产品。银行理财产品也是理财投资中不可或缺的一个类别,当前投资者可以少量配置。按照目前趋势,建议投资者锁定部分中长期高收益产品,提前购入配置资产。

待中多,但在降息大背景下,银行已经很努力,想通过此举尽可能留住客户。

“市民抽取理财产品的资金,投入到股市等其他目前阶段行情看涨的渠道,是正常投资的变化,但需要注意的是应当合理搭配理财配置。”理财师王女士说,投资理财既要追逐稳健的最大化利益,也要注意科学搭配投资方式和产品。银行理财产品也是理财投资中不可或缺的一个类别,当前投资者可以少量配置。按照目前趋势,建议投资者锁定部分中长期高收益产品,提前购入配置资产。

地址不写门牌号 办卡你也收不到

本报泰安5月18日讯(记者赵兴超)市民王女士1月份申请了信用卡,至今4个多月没有收到。查询后才得知,其资料连续审核了3次,因为地址只填写了财源大街元宝小区而没填门牌号,导致无法收到。因为查询不到信用卡送到了哪里,王女士只能花钱挂失补办新卡。

家住元宝小区的王女士,今年1月份在城区一家银行网点填表申请了信用卡,而直到5月份,她还没有拿到信用卡。王女士说,办理时提交了身份证,收入证明,车辆证明等材料,当时称大约一个月就能发卡。直到2月下旬,王女士也没收到信用卡。王女士拨打客服热线查询,被告知信用卡还没有通过审核。

又过了半个多月时间,王女士家里装修着急用卡,再次通过信用卡客服查询,客服人员告诉王女士,信用卡已经通过快递邮寄。“我又等了两个多星期,还是没有收到卡,到底怎么回事呢?”王女士说,她第三次查询时被告知,信用卡已经到了泰安,但是不知道出于什

么原因,没有到达王女士手中。

在王女士多次催促下,客服人员调取了她的信用卡申请表上传资料,才找到了问题。原来,王女士在申请表中填写的收件地址是财源大街元宝小区,但没有填写具体的门牌号。王女士说,一般快递都送到小区,有时候放在门卫,有时候放在楼下商店,实在找不到人还会打电话,没想到信用卡还会出现收不到的情况。

由于时间过去一个多月,王女士的信用卡快件不知道哪个环节出了问题。客服人员建议王女士,最好挂失信用卡,重新补办一张,补充详细的家庭住址,以免再出现这种情况。

记者从泰城中国银行信用卡部门了解到,像王女士这样马虎的持卡人,基本都是因为信用卡资料填写不够详实,很容易出现收不到卡片等问题。银行工作人员提醒市民,信用卡申请表中的资料既要详细,更要真实,否则如果出现申请被拒绝或其他问题,只能由市民个人负责。

退掉分红险“腾出”一万多 违约费就扣去三千元

本报泰安5月18日讯(记者赵兴超)面对股市的火热,个别手头紧的市民打起了个人保险的主意,通过退保获得资金,投入市场炒股。保险专家表示,退保炒股需要承担违约扣除保费的成本,对投保人来说并不划算。

“我想把这份万能分红险退了,里面应该有一万多块钱。”16日,家住迎春小区的张先生拿着一份泛黄的保险合同,来到东岳大街某人寿保险公司,申请退保。而张先生退保的理由,竟然是炒股钱不够了。张先生今年58岁,从一家企业退休,每月退休金3000多元,刚进入股市三个月,原先积

攒的退休金都投了进去,到5月初已经赚了三万多元。前几天,张先生又看准几只股票,但不想卖掉手里还在上涨的股票,想来想去想到了投保9年的保险。

张先生说,他感觉保险收益来得不多也很慢,还要11年才能提取,不如索性退了,拿这钱炒股赚钱合适。保险公司工作人员没办法,只能为张先生办理退保,扣了3000多元违约费用。

根据部分险企公布的一季度报,退保已经成为多家险企常见的情况。包括银行代销保险渠道在内,各类退保都在陆续出现。退保炒股到底合不合适?对此,泰城

一家寿险公司保险专家王先生表示,短期看将退保费用投入股市可以赚钱,长期看并不划算。投保人不到期退保,属于合同违约,首先就需要承担退保的本金损失,少说也要本金的10%左右。资金从保险被抽走,投入股市中,也要承担股市震荡的风险,不可能稳赚不赔。

保险专家建议,市民可以保留即将到期兑现的分红型等保险,而重疾险等保障补充型保险,也尽量不要为了几千元而退保。没有了补充保险保障,仅凭社会医疗保险是不足以应对重大或突发疾病、事故的。

投资偏好	要素		基本要素			销售状态
	名称	起点金额	期限	参考年化收益率	产品特点	
稳健型	万利宝	5万	366天	5.70%	柜面、网银可销售	在售
		30万		5.90%		
	天天万利宝	5万	1天	4.60%	工作日7:30-15:15	
			14天	5.00%	预约型产品 循环发售 电子渠道均可销售	
			28天	5.30%		
84天	5.70%					
夜市版	华能信托	300万	56天	5.55%	柜面认购	
代理类			88天	6.35%		
			367天	6.45%		

所有产品请向财富经理详细了解风险属性后购买!理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!

温馨提示:所有产品请向财富经理详细了解风险属性后购买!理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!

营业部:东岳大街157号(海关东临)
 岱岳支行:岱岳区开元路2号(岱岳区政府对面)
 肥城支行:肥城市泰能路089号(地税局对过)
 山景康院社区支行:文化路62号山景康院小区1102号
 光泰大市场社区自助网点:光泰大市场北门西德
 瑞德现代城社区自助网点:温泉路北首瑞德现代城
 普照自助网点:普照寺路5号普照集团一幢

财富热线:8076888 8076889
 8087098 8087099
 3381666 3360777
 8087077
 8087088
 8087066
 8087087

建行泰安分行 推出公交联名卡,服务市民新举措

14日,中国建设银行泰安分行与泰安市公共交通公司联合创新推出的“公交联名卡”发卡仪式在泰安建行隆重举行。泰安市公共交通公司和建行泰安分行领导及部分市民代表参加了发卡仪式。该卡为建行龙卡通借记卡,在金融IC卡芯片上加载公交功能,在具有建行龙卡通的全部金融功能同时,可在泰安公交公司所属1000多路公交车上实现刷卡消费,实现了一卡多用,真正成为建行便民惠民的服务新举措。

持本人身份证,到城区建行指定的16家网点可快速办理。同时,为方便市民办卡,该行近期还推出了办公交联名卡,免卡片工本费和首年年费的优惠政策。

“公交联名卡”的推出,是建行泰安分行贯彻落实泰安市委、市政府和市交通运输局搭建“大公交”系统,打造城市公共交通“亮点工程”、“民心工程”的具体体现。该卡的推出极大的方便了泰城市民的充值需求,公交联名卡依托建行泰安分行城区16家网点,在自助区布设了自动圈存机,实现了7

*24小时不间断工作,拓宽了市民充值的渠道,缓解了排队,方便了市民的出行需求。

“公交联名卡”的推出,是该行响应人民银行开展普惠金融工程号召,积极贯彻泰安政府“倡导绿色低碳出行,创建国家卫生城市”工作的实际行动,为泰城首家公交乘车卡,可实现在该行网点充值、查询等功能,填补了泰城该行业的空白,促进了金融现代化与城市公共交通的深度融合,对于方便泰安市民出行,促进泰安经济社会持续健康发展,具有十分重大的意义。(赵兴超)

泰安市农村信用社信贷产品介绍

“白领直通车”综合授信贷款

产品简介:“白领直通车”综合授信贷款是指农村信用社向辖内国家公务员、行政事业单位等正式在职人员发放的用于个人消费的人民币贷款。

贷款对象:国家公务员;行政事业单位正式在职职工;金融、电

力、电信、医院、教育、烟草等单位固定收入较高的正式在职人员。

贷款条件:

- 1、具有完全民事行为能力,年龄在22周岁以上,贷款期限加借款人年龄之和不超过65年;
- 2、借款人的户口或工作单位在信用社服务辖区内;
- 3、借款人家庭和睦,品行端正,无不良嗜好,遵纪守法,没有违纪、违法行为;
- 4、无重大不良记录,有按期偿还贷款本息的意愿和能力,家庭其他成员在信用社无贷款;
- 5、在农村信用社开立结算账户,自愿接受农村信用社的信贷监督和结算监督;
- 6、有明确的贷款用途,能提供

符合本办法所规定的担保;

- 7、农村信用社规定的其他条件。

贷款额度:根据客户评级,家庭资产、贷款用途等合理确定,保证贷款不超过30万元,抵押贷款不超过200万元。

贷款期限:采用一次性还本方式的,期限最长3年;采用等额本息、等额本金还款方式的,期限最长10年。

贷款利率:按照人民银行规定的基准利率和信用社有关利率定价管理制度合理确定。

申请资料:借款人有效身份证件和信用社规定的相应资料。

还款方式:可采用定期结息一次性还本、等额本息、等额本金等还款方式。

“双力圆”企业员工贷款

产品简介:“双力圆”企业员工贷款是指农村信用社向服务辖区内符合规定条件的企业正式员工发放的用于购房、购车等生活消费资金需求的人民币贷款。

贷款对象:与信用社签订合作协议的企业正式在岗职工。

贷款条件:

- 1、所在企业与信用社签订银企合作协议,在本企业工作3年以上;
- 2、有按期偿还贷款本息的能力,贷款额度不超过其家庭年收入的3倍;
- 3、资信状况良好,无重大不良信用记录,信用等级在A级(含)以上;
- 4、有真实的贷款用途,并提供

相应的证明材料;

- 5、在信用社开立个人结算账户,有不低于规定比例的首付款资金;
- 6、信用社规定的其他条件。

贷款额度:按不超过所需资金50%的比例控制,最高20万元。

贷款期限:采用一次性还本方式的,期限最长1年;采用等额本息、等额本金还款方式的,期限最长5年。

贷款利率:按照人民银行规定的基准利率和信用社有关利率定价管理制度合理确定。

申请资料:借款人有效身份证件和信用社规定的相应资料。

还款方式:可采用定期结息一次性还本、等额本息、等额本金等还款方式。